

# 第6回リアビズ 高校生模擬起業グランプリ ルール概要

リアビズ事務局  
2025年4月7日

本ルールブックは、リアビズ応募書類を記入する皆様向けに、必要となるルールをより詳細にまとめたものです。ご活用ください。

## 【リアビズとは】

- リアビズは、高校生が自分たちで商品やサービスを考えて実際に販売する、リアルビジネス体験プログラムです。
- 第6回リアビズは、以下のようなスケジュールで行います。
  - 6月1日～10日(23:59) 応募期間
  - 6月下旬 一次審査結果発表・販売準備期間開始
  - 10月6日～11月9日 販売期間
  - 11月30日 決算書類提出締切(必着)
  - 12月20日～21日 成果発表会(都内)
- 都内で開催される成果発表会を除き、大会関係者との連絡は基本的にオンラインで行います。通信環境はご自身でご準備ください。
- 一次審査に通過した模擬企業にはリアビズ事務局から30万円が貸与されます。
- 参加費はかかりません。ただし、ネット通信費などの費用は各自でご負担ください。
- 一次審査に通過した模擬企業には、それぞれ専属のメンターがつきます。メンターは困った時の相談役になります。メンターには、経験豊富な社会人メンターと、リアビズ事務局と模擬企業をつなぐ学生メンターがいます。ルールについてわからないことがあれば学生メンターに相談してください。
- 販売準備期間には、ビジネスの基礎を学べるオンラインセミナーを開催いたします。オンラインセミナーは、販売準備期間に順次行われます。内容は以下を予定しています。なお、以下はあくまで暫定的なものであり、内容や順番については今後変更する可能性があります。
  - 経理セミナー
  - ビジネスに役立つロジカルシンキング講座
  - SNSマーケティング講座
  - ネットショップ基礎講座
  - BASEショップ作成講座
  - 商品写真の撮り方講座
- 決算書類提出後の最終審査では、グランプリの模擬企業が決定されます。
- グランプリに選ばれた模擬企業には、賞品として1人あたり8万円相当のオリジナル研修旅行が贈呈されます。(顧問1人も人数に含む)
- プログラム途中でのリタイアは禁止です。30万円を貸与されたら成果発表会までやり遂げてください。

### 【社員について】

- 模擬企業を構成する社員は、同じ高校・高専の生徒3人から6人に限ります。
- 模擬企業を構成する社員について、応募書類に記載されたメンバー以外は認めません。商品製作段階や梱包・発送段階などで多くの人手が必要になった際にボランティアを募ることは構いませんが、交通費を含めた一切の金銭の受け渡しは禁止とし、成果発表会や研修旅行にも参加は出来ません。
- 社員の変更・交代は原則禁止です。ただし、企業活動が立ち行かなくなるなどやむを得ない事情がある場合には、運営側と協議の上、特例として認められる可能性があります。

### 【商品制作について】

- 本大会での企業活動において貸与された**30万円**以外を使うことはできません。例えば、クラウドファンディング等で資金を募ることや、利益を使って商品の再生産や広報活動を行うことは禁止です。
- トラブル防止のために、代金を後払いや売掛で支払うことはおやめください。
- 商品は、基本的にネットで販売できるものならどんなものでも可能です。しかしながら、関連する法令に抵触しないものである必要があります。法令に関しては、リアビズ事務局から注意すべきものをまとめた動画をリアビズ公式YouTubeチャンネルにアップしましたので、参考にしてください。

### 【商品販売について】

- 販路について
  - 販売方法は原則として「BASE」か「対面販売」の2つです。なお、BASEとはネットショップのサービス名です。
  - 対面販売は以下のような販売手段が該当します。
    - 小売店に承諾を得て、商品を店頭においていただく。(委託販売)
    - バザーや地域の祭り、文化祭などに出品し、商品を販売する。
  - **BASE**以外のネットショップは販路として利用できません。例えば、Amazon や楽天に出店・出品することはできません。
- 販売期間について
  - 第6回リアビズの販売期間は10月6日～11月9日です。遅くとも10月6日には販売を開始できるように準備を進めましょう。また、在庫が残っていたとしても11月9日以降に注文を受けることがないようにしましょう。
  - 販売期間外の先行販売と予約販売を認めています。詳しくは下記の項目を参照してください。
  - 商品の発送は販売期間終了後になってもかまいませんが、速やかに発送作業を完了させましょう。決算書類の作成のため、遅くとも決算書類の提出日までには商品が到着しているようにしてください。
  - 販売期間の途中で売り切れた場合に、利益を使って再生産を行う事は禁止です。追加生産を行う場合であっても、貸与された30万円の範囲内で支出を行うようにしてください。

- 先行販売・予約販売について

- 先行販売とは、定められた販売期間より前に商品販売を開始することです。商品が完成した時点から販売が可能となります。
  - 先行販売を行う際には、学生メンターに届け出て、事務局の許可を得てください。
  - 予約販売とは、定められた販売期間の前で商品が未完成の場合などに、商品販売の予約を受け付けることです。
  - 予約販売は、BASEと対面販売のどちらにおいても可能です。
  - BASEの予約販売は、「BASEApps」の「予約販売 App」をインストールし、設定することで行うことができます。
  - 対面販売における予約販売は、特に決まった方法はありません。Google フォームなどを活用してください。ただし、返金などのトラブルを未然に防ぐため、金銭のやり取りは予約の段階では行わないでください。
- その他商品販売における禁止事項および注意事項
    - 新たな顧客・市場に切り込みながら、オンラインで見知らぬ多くの人に購入されるような魅力的な商品・サービスを期待しています。
    - リアビズにおいてBASEで用いることができる決済手段は、初期設定ではクレジットカード決済のみです。学生メンターに届け出ればPayPal決済・Amazon Payも有効にできますが、クレジットカード決済とは手数料が異なるのでBASEの「ショップ向けヘルプ」ページをよく確認してください。コンビニ(Pay-easy)決済・銀行振込決済・あと払い(Pay ID)・キャリア決済は使用できません。クレジットカード決済については、VisaとMaster Cardの2種類のみが使用可能です。
    - 成果発表会に商品を1つ持参してください。手元に1つは商品が残るように在庫管理を行ってください。非常に高額であるなど、何らかの理由で商品の現物を持参することが難しい場合は、学生メンターに相談してください。

#### 【広報について】

- 広報戦略は自由に考えていただいてもかまいませんが、公序良俗に反することは控えてください。リアビズに参加する模擬企業としての自覚を持った広報活動を行うようにしましょう。

#### 【会計について】

- 仕入れや売り上げなどの記録および決算書類の作成は一次審査通過後にリアビズ事務局が配布する「仕訳ブック」に従ってください。こちらの「仕訳ブック」は、実際の会計のルールを簡易化したものとなっております。
- 本大会における企業活動のような小規模な事業であれば、消費税の納税義務はありません。そのため、特段消費税を割り増して価格を決定する必要はありません。
- リアビズ事務局から貸与された資金は、売上金から返済していただきます。残った部分が利益になります。基本的に用途は自由ですが、皆さんで話し合って事前に決めておいてください。ただし、利益を出せなかった場合は、売上など手元に残った金額を全て返済していただきます。しかし、不足分の金額を高校生や顧問、学校の皆さんが負担する必要はありません。
- 利益の一部を寄付する場合、すべての会計処理を終えた成果発表会後に寄付するようにしてください。